

销售团队狼性文化激励

【培训收益】

强者身上都具有狼性基因，自然界中“狼”这种动物也因为独特的族群文化另其它族群胆寒而狼性体现在销售团队上就是主动出击、有勇有谋、不轻言放弃等战斗精神，为什么要学习狼性营销?因为：

爪牙不利的虎狼再强壮也会饿死!

销售不利的团队再庞大只能等死!

本课程帮助学员学习狼道精神，销售工作中迅速调整心态，达到巅峰状态

【课程时间】 1天，7个小时

【课程时间】 卢璐老师

【课程大纲】

第一部分 狼性文化：就是永远在奋不顾身的路上拼搏

一、销售人员五种狼性特征锻造

- 1、激情无限、超强自信
- 2、目光敏锐、专注目标
- 3、笑对失败、耐性十足
- 4、立即行动、善于谋划
- 5、勇于竞争、抢占先机

二、销售人员的潜意识中要种上狼性的六颗种子

- 1、坚守承诺：狼行千里吃肉
- 2、光明思维：积极地解释一切事件
- 3、归因于内：积极正确的归因模式
- 4、结果导向：不找任何借口
- 5、全力以赴：找对方法，不做无用功
- 6、行动快捷：找准方向，主动出击

第二部分 狼性文化：就是面对困难也不屈不挠

一、销售人员常见的几种困境；

- 1、面对顾客有时候放不开、有些紧张；
- 2、多次被拒后心灰意冷，心里素质差；
- 3、被拒绝后，没有话题；
- 4、没有恒心，有时会比较懒散；
- 5、不能放开自己，缺乏自信；
- 6、对行业和公司失去信心，对销售工作失去信心；

二、销售人员基本素质缺失: 知识、态度、技能、习惯

三、销售人员缺乏“六心”

- 1、爱心；
- 2、恒心；
- 3、诚心；
- 4、信心；
- 5、耐心；
- 6、细心；

四、销售人员缺乏老板的心态

五、销售人员陷入负面情绪

- 1、别人业绩比我好；
- 2、迟迟不能出单；
- 3、攀比，爱，嫉妒，恨；
- 4、欲望：想要的太多；
- 5、和周围的人和环境不和谐，有差距；家庭的影响
- 6、没有满足自己的理想；
- 7、一直得不到突破和发展；
- 8、看不到方向；

第三部分 狼性文化：热爱销售，做工作中的头狼

一、明确目标

(一)狼捕猎的智慧

- 1、狼的目标非常明确，在整个捕猎过程中，都是围绕锁定的目标展开的；
- 2、狼会选择最容易得手的猎物，而不去显示自己强大面对强大的对手；

(二)启发

- 1、要有明确的目标，避免盲目的进攻，每一步棋都要有目标
- 2、不断修正，以确保不偏离目标；
- 3、不要目标太多，分散精力；
- 4、销售目标是用来超越的,不是用来完成的

□ 前期紧—把月初当成月末；

□ 中间检—改变方法和策略；

□ 后期冲—不抛弃，不放弃；

(三)如何实现既定目标

- 1、合理目标的五个条件
- 2、目标快速实现法——五五法则
- 3、小组研讨

二、危机意识

- 1、真正的狼性就是永远不放弃任何吃肉的机会，绝对不会轻易满足，并永远保持危机意识
- 2、案例：成功的人士都是具备危机意识的，企业要有危机意识，个人也要有危机意识
- 3、危机意识就是永不满足的进取心，对于销售人员，自我满足意味着职场“自杀”

三、乐在销售

- 1、启示：不是做得好才来喜欢，而是喜欢才会做得好
- 2、销售人员保持激情的源动力来自于爱上自己的工作

四、决不放弃

- 1、决不放弃出自血性的尊严，销售是赤裸血腥的战斗,宁愿战死也决不向恐惧屈服,可以成功，可以失败，绝不可以放弃
- 2、正确的信念：做销售别对自己说不可能
- 3、强烈的企图心与不达目标誓不休的决心